

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

A Economia Solidária à luz da Nova Sociologia Econômica

Andressa Fioravanti Falconiery

Matrícula: 108119208

E-mail: andressafioravanti@gmail.com.br

Orientadora: Profa. Valéria Vinha

E-mail: valeriavinha@ie.ufrj.br

Rio de Janeiro - RJ

Abril 2013

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

Andressa Fioravanti Falconieri

A Economia Solidária à luz da Nova Sociologia Econômica

Esta Monografia é referente ao trabalho final do curso de Ciências Econômicas a ser apresentado à Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), desenvolvido sob a orientação da Professora Valeria Vinha.

Rio de Janeiro - RJ

Abril 2013

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

DEDICATÓRIA

Dedico esta Monografia aos meus amigos, Aline Santolia, Mariana Richter e Felipe Amorim que me mostraram cada um a seu modo, que era possível enxergar o mundo de forma diferente, com um olhar mais original e positivo. Obrigada por me ensinarem, mesmo sem se darem conta disto, que era necessário reconhecer meus próprios sonhos para ser feliz, e não buscar o sucesso em sonhos pré-fabricados por outros.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

RESUMO

Este trabalho visa aprofundar-se no tema da interação entre o homem e a economia. Fazemos uma crítica à visão neoclássica e buscamos encontrar na Nova Sociologia Econômica, as motivações do homem que fundamentam suas ações econômicas e não econômicas. A economia solidária é analisada segundo esta concepção de indivíduo inserido socialmente, de forma a avaliar a viabilidade de outra economia.

ABSTRACT

This paper intends to go deeper in theme of the interaction between the man and the economy. We make a review of the neoclassic theory and look for the origin of man's motivation that explains theirs actions (economic actions or non-economic actions). The solidarity economy is analyzed in the way of this idea of a man embedded (Polanyi) in social relations, to analyse the viability of another economy.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO 8

Contextualização e Justificativa do tema 8

Objetivos e Hipótese 9

Estrutura do Trabalho 9

CAPÍTULO I: A MOTIVAÇÃO ECONÔMICA DO HOMEM E A ECONOMIA SOLIDÁRIA 11

I. 1 A Nova Sociologia Econômica 11

I. 2 A crítica de Polanyi à teoria Neoclássica 14

I. 3 A deformação do “mercado de trabalho” e a economia solidária 18

I.3.1 *As mercadorias fictícias* 18

I. 3.2 *O dualismo antagônico* 19

I. 3.3 *A invenção do desemprego e a economia solidária* 20

CAPÍTULO 2: OS REDUACIONISMOS TEÓRICOS SOBRE COMPORTAMENTO E REGULAÇÃO SOCIAL E A ECONOMIA SOLIDÁRIA 23

II. 1 O conceito de enraizamento social 23

II. 2 A crítica de Granovetter 24

II. 3 A economia solidária como ponto de interseção dos pólos econômicos de Polanyi 28

CAPÍTULO III: A DÁDIVA E ECONOMIA SOLIDÁRIA 31

III. 1 “Ensaio sobre a dádiva” de Marcel Mauss 31

III. 2 Dádiva e a Economia Mercantil 34

III.2.1 *A Dádiva e sociedade mercantil* 34

III.2.2 *A dádiva e as trocas mercantis* 36

III. 3 A força crítica da concepção Maussiana da dádiva 40

III. 4 A dádiva e a economia solidária 40

CONCLUSÃO 45

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 46

INTRODUÇÃO

CONTEXTUALIZAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO TEMA

A economia solidária é um tema que vem sendo abordado constantemente nas esferas políticas e acadêmicas não só no Brasil como mundialmente. O tratamento sobre o que seria definido como tal, assim como quais os objetivos das iniciativas com esse nome e como a economia solidária, na prática, interfere na organização do modo de produção e na vida das pessoas, é ainda muito polêmico. Não há convergência sobre o que pretende a economia solidária: há quem a veja como mais uma possibilidade de política assistencialista do governo; há quem enxergue como um meio mais moderado e lento de se chegar a uma organização socialista, a partir da conscientização e retomada do capital pelos trabalhadores; há quem a defina como uma eficiente política contra o desemprego; ou ainda a enxergue como uma forma de compensar os efeitos negativos do sistema capitalista, passando a responsabilidade de melhorar a situação dos excluídos, à própria sociedade e não ao setor privado ou ao Estado.

Não pretendemos defender nenhum desses pontos de vista. Percebemos que todos eles estão condicionados a uma concepção pouco discutida atualmente pelos economistas mas que está subentendida em qualquer análise econômica e social desenvolvida: a definição das motivações humanas. Isto é, quais os fatores que impulsionam as atitudes e posicionamentos do indivíduo em relação a si mesmo e para com o próximo.

Este ponto passa a ser pouco discutido a partir do momento em que a teoria neoclássica é consagrada como a mais adequada para explicar a economia, principalmente porque a mesma já integra propriamente uma concepção sobre o tema e a partir deste é que se constrói, de fato, a teoria.

Este trabalho pretende questionar esta concepção comumente aceita sobre o indivíduo, buscando uma explicação mais abrangente, ou seja, que leve em consideração em seus estudos, outras sociedades, além da capitalista e outros comportamentos, além do econômico. Este estudo é feito no sentido de redefinir o homem e então, analisar a viabilidade de uma economia solidária para este “novo homem” e não para o homem-neoclássico.

OBJETIVOS E HIPÓTESE

Objetivo:

- Criticar a concepção neoclássica sobre o homem – o homo economicus;
- Buscar uma interpretação abrangente e não reducionista sobre o indivíduo;
- Analisar a viabilidade e o alcance do exercício de uma Economia Solidária em uma sociedade composta por estes indivíduos;

Hipótese:

A discussão sobre economia solidária passa pela discussão das capacidades e motivações humanas em sociedade. Se a economia solidária parece incoerente com o homem neoclássico, ela se mostra compatível com o homem definido pelo princípio da reciprocidade e da dádiva.

ESTRUTURA DO TRABALHO

O primeiro capítulo apresenta a corrente de pensamento na qual se enquadra nosso estudo: a Nova Sociologia Econômica. Dentre as diversas correntes de pensamento contrárias a corrente neoclássica, escolhemos esta que se propõe a estudar a economia como uma matéria social, e não matemática. Buscamos desta forma, desconstruir o modelo neoclássico com as mesmas premissas as quais, posteriormente, construiremos uma nova análise da economia e dos indivíduos - através da economia solidária - de modo a embasar academicamente nosso estudo acerca do entendimento da interação social como ponto crucial para análises econômicas.

Adotamos a crítica à teoria neoclássica feita por Karl Polanyi em sua obra “A grande Transformação” publicada em 1944 e apresentamos sua concepção sobre os princípios de

comportamento inerentes, segundo ele, a toda e qualquer organização, inclusive a capitalista. Abordaremos a questão das mercadorias fictícias evidenciando as falhas da teorização neoclássica apontadas por Polanyi, principalmente quanto ao tratamento do trabalho como mercadoria. Ainda neste capítulo, serão expostos exemplos conhecidos de trabalho humano fora do escopo da interpretação neoclássica do mesmo, e que se enquadram nos princípios da economia solidária.

O segundo capítulo, apoia-se na crítica de Granovetter (2007) acerca da estigmatização do indivíduo, seja como ser atomístico, isto é, aquele que toma suas decisões de forma individual e estritamente racional; seja como ser social, o qual segue as normas socialmente aceitas e as regras de comportamento do grupo sem questionamentos e restrições individuais. Esta crítica é desenvolvida com o objetivo de indicar a necessidade de uma interpretação mais relativa e menos simplificadora do comportamento do homem. A economia solidária é apresentada neste capítulo segundo esta concepção relativista das esferas de atuação humana, em que ela se situaria como uma interseção entre os extremos comportamentais (homem subsocializado e supersocializado) e institucionais (mercado, estado) conhecidos.

O terceiro capítulo apresenta esta interseção, mostrando como funcionaria a lógica de comportamento social e econômico do homem. Buscamos esta explicação na obra “Ensaio sobre a Dádiva” de Mauss, na qual o autor encontra um princípio referente à dinâmica das relações humanas. Faremos um paralelo entre a dádiva e a economia solidária, mostrando que o homem é capaz de agir com solidariedade, ainda que visando interesses próprios e pode agir individualmente ainda que consciente das normas do grupo. Liberdade e obrigação se afetam mutuamente, assim como auto-interesse e solidariedade, de forma a definir um homem que não precisa ser marcado pela benevolência para agir pelo grupo, mas o faz naturalmente, devido a características inerentes a ele. Finalmente, abordaremos como estes princípios motivariam o indivíduo inserido em uma economia solidária.

CAPÍTULO I

A MOTIVAÇÃO ECONÔMICA DO HOMEM E A ECONOMIA SOLIDÁRIA

A economia conforme entendida, hoje, fundamenta-se no pressuposto da teoria neoclássica de que os homens são racionais e agem individualmente maximizando sua utilidade sob restrições orçamentarias. As motivações humanas e o posicionamento do indivíduo perante as questões de ordem social são determinantes e estão naturalmente embutidas na estrutura econômica, tal como as instituições e as políticas públicas. Por isso, acredita-se que para propor uma forma alternativa de organização econômica, no caso, a economia solidária, é necessário apresentar, primeiramente, outra perspectiva sobre a interação homem-economia.

Apesar de amplamente aceita entre os economistas, a teoria neoclássica vem sofrendo duras críticas, entre outras, da corrente de pensamento denominada, Nova Sociologia Econômica, que propõe uma interpretação mais social dos fenômenos econômicos.

Neste capítulo, apresentaremos uma crítica ao pensamento neoclássico, baseada principalmente na obra “A grande Transformação” do pensador Karl Polanyi, de forma a demonstrar uma concepção diferente do surgimento do campo da economia na vida dos homens, com ênfase na crítica da visão sobre o trabalho defendida pelos neoclássicos, segundo a qual seria inviável a formação de um mercado de trabalho, tal qual nos aproximamos atualmente. Sob outra perspectiva, a economia solidária apresenta-se como uma transcrição prática desta outra concepção.

I.1 A Nova Sociologia Econômica

Existem diversas correntes de pensamento econômico que criticam a teoria neoclássica. No entanto, a visão da NSE¹ parece a mais coerente com a perspectiva crítica deste trabalho,

¹ Nova Sociologia Econômica

especialmente porque traz a reflexão da sociologia para análise da economia, mostrando elementos importantes para uma abordagem de algo que se propõe a ser uma economia também baseada nos laços sociais – a economia solidária (OGANDO, 2012).

A Sociologia Econômica sempre tratou de temas bastante diversos em seus estudos, como a produção, a estratificação, o crédito, Estado, emprego, etc. Autores clássicos da sociologia, como Marx, Weber ou Durkheim sempre atribuíram às questões econômicas, um papel central. Claudio Barcelos Ogando (2012) ressalta alguns trabalhos destes pensadores, como a crítica de Marx (2008) à mercantilização da força de trabalho no regime capitalista de produção; a ênfase a elementos carismáticos e “irracionais” na atividade econômica, além da relação entre as esferas econômica e religiosa e de uma visão cultural das atividades socioeconômicas analisada por Weber; e o estudo da importância das representações coletivas nas atividades econômicas feito por Durkheim (2008).

Segundo Raud (2003), grandes sociólogos tentaram demonstrar os pressupostos teóricos e metodológicos de como uma ciência social como a Economia reivindicava ser independente do meio social, através de estudos sociológicos do mercado em termos de construção social. (RAUD, 2003 apud OGANDO, 2012, v.6, p.118)

Karl Polanyi é um dos principais autores da Sociologia Econômica, em sua obra “A Grande Transformação” defende a ideia de “imersão” ou “enraizamento” da economia na vida social, “retomando a função inicial da economia, como regida e tendo como objetivo a vida em sociedade, antes de ser perdida pela análise neoclássica [...] Talvez o conceito de enraizamento seja um dos principais conceitos da Nova Sociologia Econômica” (OGANDO, 2002, v.6, p.118).

A partir deste conceito em que as duas ciências estariam intimamente associadas, ressurgiu, a partir de 1970, o interesse por essa abordagem, sendo chamada então de Nova Sociologia Econômica.

A Nova Sociologia Econômica [...] “estuda tanto o setor econômico na sociedade (“fenômenos econômicos”) como a maneira pela qual esses fenômenos influenciam o resto da sociedade (“fenômenos economicamente condicionados”) e o modo pelo qual o restante da sociedade os influencia (“fenômenos economicamente relevantes”). Com esta proposta, a Sociologia Econômica ressurgiu com força principalmente ao final do século passado, especialmente a partir de 1970, com a publicação de diversas obras, sobretudo nos Estados Unidos, com destaque para as reflexões de Mark Granovetter (1974). Esses autores passaram a desenvolver uma

teoria que descartasse a teoria do *homo economicus*. Ou seja, que demonstrasse que o homem não é, em sua essência, um homem econômico, movido por uma razão econômica, mas “apenas atores econômicos concretos que possuem uma determinada idade, uma determinada inserção, pertencem a um gênero, e assim por diante” (SWEDBERG, 2004, p. 8 apud OGANDO, 2012, v.6, p.118)

Assim sendo, a NSE não se distingue da Economia nem pelas áreas de pesquisa, nem pelos problemas que estuda. Em grande medida, a NSE se caracteriza pela aplicação da matriz teórica da sociologia a fenômenos econômicos. As divergências entre os dois campos disciplinares situam-se, sobretudo ao nível da linguagem, dos métodos, dos conceitos base, da ênfase explicativa e dos modos previsionais. (OGANDO, 2012)

O que incomoda aos estudiosos da NSE é exatamente a separação teórica entre o que é a Economia e o que é a Sociologia, a qual o estudo das Ciências Econômicas tradicional recorreu para estruturar uma lógica mais matematizada do jogo econômico desconsiderando a origem social de qualquer estrutura organizada por homens.

A Nova Sociologia Econômica é baseada na ideia de que economia e sociedade são mutuamente enraizadas. Na sua análise sobre a importância desta corrente teórica, Fred Block (1990) argumenta que esta pode ser usada para desafiar a tendência dos economistas em naturalizar a economia, isto é em ver os arranjos econômicos como naturais e necessários. Para esse autor, NSE fornece a melhor base para desenvolver uma análise do processo econômico historicamente enraizado, mas reconhece que sua aplicação tem sido complexa e confusa, justamente por ressentir-se da pré-existência de um arcabouço teórico já consolidado. Por essa razão, a NSE vem avançando, principalmente, ao apontar caminhos para superar as deficiências explicativas da teoria neoclássica. (BLOCK, 1990 apud VINHA, 2003, p. 208)

A teoria neoclássica foi amplamente aceita e com ela: o utilitarismo, o conceito de *homo economicus* e os mecanismos liberais. Para sustentar esse arcabouço teórico foi necessário admitir algumas premissas sobre o comportamento do homem. É precisamente neste momento que os fatores sociais são externalizados, construindo uma visão subsocializada do homem (Granovetter, 2007), isto é, em que os fatores sociais não influenciam nas escolhas do indivíduo. As escolhas seriam individuais, racionais e movidas por auto-interesse. Desta forma, fica mais simples fazer previsões sobre as tendências de escolha, em contrapartida certos fenômenos concretos e cotidianos ficam sem explicação, sendo relegados a categorias de exceção. A NSE opõe-se à visão economicista e propõe que se considere fatos econômicos como fatos sociais.

Neste sentido, Polanyi em sua obra “A grande transformação”, demonstra ao mesmo tempo as lacunas deixadas pela construção teórica neoclássica e a natureza social da organização econômica, traduzindo bem o questionamento central da NSE.

I. 2 A crítica de Polanyi à teoria Neoclássica

Polanyi teve o mérito de fazer a distinção fundamental dos dois significados da palavra economia, abrindo com isso um novo campo de investigação nas ciências sociais, conhecido como Sociologia Econômica: o significado formal (“[...] that centers on the economizing of scarce resources to make the most efficient use of what is available”) e o significado substantivo (“The meeting of material needs through a process of interaction between humans and their environment[...]), sendo seus recursos destinados a atender às necessidades do conjunto da sociedade.” (POLANYI, 1957 apud VINHA, 2003, v. 3, p. 209).

Na primeira conceituação, o autor faz referência à racionalidade da produção para um determinado fim. Já na segunda, ele abre espaço para o entendimento da economia como um processo de interação entre as necessidades da sociedade e o meio ambiente em que ela está inserida, o que remete a uma noção mais coletivista da economia. Nota-se que a crítica de Polanyi não recai sobre a validade do mecanismo neoclássico em si, mas sim sobre o reducionismo em que tudo é economia.

Para desenvolver sua teoria, Polanyi recorre às chamadas sociedades pré-capitalistas. De acordo com ele, o capitalismo seria um fenômeno relativamente recente, portanto, deve ser estudado como mais uma organização econômica, e não como aquela que chegaríamos em algum momento, por ser a organização mais compatível com a natureza humana, como propõem os neoclássicos.

Por uma perspectiva antropológica, a armadilha foi sustentar toda a argumentação sobre as características humanas na lógica de um *homo economicus* que de acordo com o autor só aparece com o surgimento da sociedade de mercado. Portanto, o individualismo, a busca pelo lucro, a propensão à barganha, a competição, a mercadorização, isto é, a justificativa do uso/exploração pela capacidade de pagamento, do trabalho e da natureza só existem nesta

sociedade de mercado e não são inerentes ao homem em nenhuma outra forma de organização social.

O estudo do homem primitivo demonstra que ele não se comportava de acordo com os pressupostos neoclássicos, todavia, a economia política do século XIX buscou criar condições para que a análise das atividades econômicas fosse cada vez mais descolada do todo social (POLANYI, 2000).

Isto decorreu, segundo Polanyi, da aproximação desses autores às ciências naturais e da analogia que eles traçaram com as leis da natureza. As leis gerais de equilíbrio que os economistas utilizavam para explicar o ambiente econômico buscavam relações no mundo da matemática e da física, e cada vez mais se afastavam das ciências sociais.

Na realidade, as sugestões de Adam Smith sobre a psicologia econômica do homem primitivo eram tão falsas como as de Rousseau sobre a psicologia política do selvagem. A divisão do trabalho, um fenômeno tão antigo como a sociedade, origina-se de diferenças inerentes a fatos como sexo, geografia e capacidade individual. A alegada propensão do homem para a barganha, permuta e troca é quase que inteiramente apócrifa. A história e a etnografia conhecem várias espécies de economia, a maioria delas incluindo a instituição do mercado, mas elas não conhecem nenhuma economia anterior a nossa que seja controlada e regulada por mercados, mesmo aproximadamente. (POLANYI, 1944, p. 63)

Desta maneira, o autor discorda da teoria de que o homem teria manifestado propensão à troca em sua forma mercantil, isto é, a troca em sua forma de negociação, na qual ambas as partes tentam maximizar seus ganhos individuais. Ao mesmo tempo em que desclassifica a divisão do trabalho identificada como manifestação da tendência do homem à especialização do trabalho, como estratégia para aumentar a eficiência produtiva, como postulava Adam Smith. Ele defende que esta divisão do trabalho era sim feita, mas por outras questões ligadas a identificação de capacidades individuais, sexo e geografia.

A economia, em outras culturas, sempre foi um braço da organização social de alguma comunidade, onde as trocas eram feitas, muitas vezes, sem o caráter de negociação, muitas vezes em forma de presente e sem um contrato que garantisse a liberdade dos envolvidos, mas

sim segundo organizações não contratuais de parentesco, vizinhança, profissão e credo. Polanyi enumera os outros princípios de comportamento, além do mercado, não associados basicamente à economia, mas também a ela, e que são capazes de organizar a produção e a distribuição. São eles: a reciprocidade, a redistribuição e domesticidade.

A reciprocidade tem natureza social e não comercial, isto é, está ligada à reputação e não ao lucro. Ela se manifesta sempre voluntariamente, por exemplo, como presente ou jantar oferecidos por um anfitrião. Nestes casos, o objetivo do indivíduo poderia ser afirmar suas qualidades para os amigos, ou receber um mesmo convite/presente talvez no futuro, mas isto sempre em termos vagos e não especificados. A reciprocidade é o princípio chave da economia de algumas comunidades, como os tribais e indígenas, os quais realizam cerimônias para presentear umas às outras como forma de estabelecer suas trocas e se relacionar entre elas. Nessas comunidades, é vedada a ideia de lucro. A barganha e a competição são desacreditadas, o “dar graciosamente” é visto como virtude da comunidade e dos indivíduos que a compõem.

A redistribuição está vinculada à ideia de uma centralidade, isto é, de uma autoridade central a quem entregar a produção ou os impostos, por exemplo. Esta organização centralizadora teria a característica da justiça para fazer a redistribuição do todo de forma positiva para a comunidade. Este princípio está presente em todas as economias já estudadas, em maior ou menor intensidade, sendo, por exemplo, norteador da civilização das pirâmides.

A domesticidade consiste na produção para uso próprio. Isto é, para uso do próprio grupo fechado, normalmente a unidade familiar, mas também pode ser referente ao seu povoado, casa senhorial, etc. O objetivo é produzir e armazenar para a satisfação das necessidades dos membros do grupo.

Somado a estes há a relação de mercado, que teria partido inicialmente da comercialização daquilo que fosse excesso às necessidades domésticas. É na troca de mercadorias por um preço que reflete a escassez que prepondera a motivação do interesse individual durante a transação. Este mecanismo está presente na economia de muitas comunidades, já há muitos séculos, de forma complementar aos outros.

Dessa forma, conclui-se que o comportamento econômico do homem seguia etiquetas de naturezas sociais diversas, sendo assim, a propensão ao lucro e à barganha não são características preponderantes em outros sistemas. É apenas com o capitalismo que as relações

econômicas são praticamente reduzidas ao mercado, e a interpretação das relações econômicas é estritamente reduzida ao mercado.

A supressão dos outros princípios em razão de um mecanismo apenas, foi feita a partir de um credo liberal que entende os mercados como auto-reguláveis. Isto significa que transformando tudo em mercadoria, cujo preço reflete a escassez relativa do mesmo, e sem nenhuma interferência externa ao mecanismo, os preços e as quantidades se ajustariam no ponto de encontro das curvas de oferta e demanda, sendo, os mercados, suficientes para organizar toda a economia.

Apoiado neste credo liberal é que ocorre a deformação da relação entre sociedade e economia: “Em vez de a economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema econômico. A importância vital do fator econômico para a existência da sociedade antecede qualquer outro resultado” (POLANYI, 2000, p.78).

O que Polanyi diz aqui é que ao se forjar a inexistência de outros parâmetros de motivação econômica do homem, isto é, os princípios sociais, se sugere uma automatização perfeita da relação econômica na forma de mercado. Isso inverte substancialmente o fluxo de influências entre sociedade e economia. Como ele mesmo conceituou, a economia seria a forma sobre a qual a sociedade se organizaria, a fim de atender às suas necessidades materiais. No entanto, sob os moldes neoclássicos, parece ser esquecida a própria finalidade do sistema econômico, apontando para uma concepção em que a economia deveria funcionar livremente e assim acabaria por balizar as relações sociais, e não o contrário.

Nas palavras de Carlos Barcelos Ogando,

Esse autor passou a estudar as ações econômicas a partir de sua origem – a vida social – buscando observar como a economia se configurava como um fato e uma instituição social. [...] Para Polanyi, a sociedade deve ser pensada e modela de forma que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis e a economia seja uma instituição controlada pela sociedade e em função dela, e não o contrário, ou seja, uma economia enraizada, limitada por regras institucionais que conecta os agentes econômicos ao tecido moral da sociedade. Caso isso não ocorra, segundo o autor, uma sociedade pautada por uma economia de mercado se torna uma sociedade de mercado. (OGANDO, 2012, v.6, n. 11, p. 118).

I.3 A deformação do “mercado de trabalho” e a economia solidária

I.3.1 *As mercadorias fictícias*

A sociedade de mercado a qual Polanyi fez referência, é algo muito parecido com a sociedade a qual pertencemos atualmente. As regras de mercado funcionam e predominam na maior parte das relações econômicas, concebendo sempre o objeto trocado como mercadoria. Porém, existem alguns elementos necessários à transação que não podem ser tratados como tal, Polanyi chamou esses elementos de mercadorias fictícias. São elas: o trabalho, a natureza e o dinheiro. Segundo o autor, as mercadorias fictícias são vistas como mercadorias porque são vendidas, e sujeitas às leis do mercado. Mas, de fato, não são mercadorias porque não são produzidas para a venda, nem por trabalho assalariado. Nas palavras de Polanyi:

Falta às mercadorias fictícias um atributo essencial que um bem deve ter para ser mercadoria: o de ser produzido para ser trocado. O trabalho, a terra e o crédito [...] de acordo com a definição empírica de mercadoria, não são mercadorias. O trabalho é apenas outro nome para uma atividade humana que é parte da própria vida, a qual por sua vez não é produzida para a venda mas por razões inteiramente diversas, e esta atividade não pode ser destacada do resto da vida, ser armazenada ou mobilizada; a terra é apenas um outro nome para a natureza, que não é produzida pelo homem; o dinheiro real por fim, é apenas um símbolo de poder de compra que, de maneira geral, simplesmente não é produzido, mas passa a existir através do mecanismo dos bancos ou da finança estatal. Nenhum deles é produzido para a venda. A descrição do trabalho, da terra e do crédito como mercadorias é inteiramente fictícia. (POLANYI, 2000, p. 72)

O tratamento da natureza como mercadoria pode ocasionar grande irresponsabilidade ambiental justificada pela capacidade de pagamento. Tratar o dinheiro como mercadoria pode aumentar significativamente as desigualdades sociais. Mas o tratamento do trabalho como mercadoria, poderia inviabilizar o próprio exercício do liberalismo econômico, pois, só então “surtiu um problema crucial: As vantagens econômicas de um mercado livre de trabalho não podiam compensar a destruição social que ele acarretaria” (POLANYI, 1944, p. 99).

Os próprios liberais perceberam que não seria viável contar com a auto regulação do *mercado de trabalho*, para determinar os salários. Uma vez que estes, em situação muito frequente tendo em vista a constante automação do processo de produção, na qual o contingente de pessoas dispostas a trabalhar é muito maior que o número de postos de trabalhos disponíveis,

o salário cairia e, sob a lógica de oferta e demanda, nada impedia que a quase zero. Portanto, a auto regulação do mercado de trabalho poderia levar os salários muitas vezes, para abaixo do nível de subsistência.

I.3.2 *O dualismo antagônico*

Assim, ao mesmo tempo em que se defendia o liberalismo, “a sociedade se protegeu contra os perigos inerentes a um sistema de mercado auto regulável” (POLANYI, 2000, p.88) propunha-se certa legislação protetora dos trabalhadores, a fim de manter o discurso liberal aceitável. Isto foi chamado um “*dualismo antagônico*” por Polanyi, pois ao mesmo tempo em que a economia seguia os conceitos liberais, o Estado poderia salvaguardar por lei algum direito social aos trabalhadores, ainda que na sua forma mais minimalista possível, já que a competitividade no “mercado de trabalho” leva a tolerância e à exploração para níveis muito mais altos do que a lei permitiria.

Nesse sentido, Polanyi apresenta lei de Speenhamland que é promulgada na Inglaterra, durante esse processo. Esta lei permitiu garantir um apoio aos pobres em consonância com uma escala que dependia do preço do pão. Rapidamente adotada em toda a Inglaterra, a lei Speenhamland representava o coletivismo tradicional dos Tudors e dos Stuarts, que imputava à sociedade a responsabilidade pelas vidas de todos os seus membros, num sentido paternalista, reconhecendo-lhes o “direito de viver”. No essencial, a lei Speenhamland evitou a formação de um mercado de trabalho livre, em um primeiro momento. Segundo os teóricos do mercado auto-regulável, a fome e a determinação em sobreviver deveriam levar as pessoas a trabalhar nas fábricas, sendo os seus salários determinados pelo mecanismo do mercado. A ajuda pública aos pobres era vista como um obstáculo ao capitalismo industrial.

A lei seguiu em vigência por quase três décadas, ainda que com algumas falhas de atuação, até que foi abolida quando a classe burguesa assumiu no Parlamento Britânico, e as pessoas deixam de estar amparadas pelo chamado “direito de viver”. Porém, o sistema de mercado livre, desregulado, não se manteve incontestado durante muito tempo. Polanyi mostra-nos que, desde os finais da década de 40 do século XIX, trabalhadores e outras pessoas procuraram criar organizações que lhes garantissem proteção contra a lógica do mercado livre. O próprio Parlamento britânico aprovou uma série de leis visando salvaguardar a sociedade das consequências destrutivas do mercado universal.

O que estava acontecendo, segundo Polanyi, era a auto-organização da sociedade, por

vezes com a ajuda do governo e outras vezes apesar do próprio governo, com vista à proteção das pessoas e da terra contra as forças liberais que defendiam um sistema de mercado.

No contexto desta reflexão, Polanyi oferece-nos uma definição do seu conceito de dualismo antagônico. A sociedade britânica foi precursora de um movimento de mudança que atingiria ao resto do mundo nos anos posteriores, este movimento foi marcado ao mesmo tempo pela difusão das ideias liberais e pela estruturação das primeiras medidas de proteção ao trabalhador, que são essencialmente contra o que pretende ser um mercado livre. É este movimento simultâneo e contrário que definiu a formação do mercado de trabalho e que configura o chamado dualismo antagônico conforme o trecho abaixo:

Pode ser personificado como a ação de dois princípios organizadores da sociedade, cada um deles determinando seus objetivos institucionais específicos, com o apoio de forças sociais definidas e utilizando diferentes métodos próprios. Um foi o princípio do liberalismo econômico, que objetivava estabelecer um mercado auto-regulável, dependia do apoio das classes comerciais e usava principalmente o *laissez-faire* e o livre comércio como seus métodos. O outro foi o princípio da proteção social, cuja finalidade era preservar o homem e a natureza, além da organização produtiva, e que dependia do apoio daqueles mais imediatamente afetados pela ação deletéria do mercado – básica, mas não exclusivamente, as classes trabalhadoras e fundiárias – e que utilizava uma legislação protetora, associações restritivas e outros instrumentos de intervenção como seus métodos (POLANYI, 1944. p. 163).

I.3.3 *A invenção do desemprego e a economia solidária*

Se por um lado, houve alguma proteção sobre as condições de trabalho e salários, algo muito próximo do que seria mercado de trabalho, se constituiu ainda assim, dando espaço para o surgimento de algo novo, o chamado “exército de reserva”. A partir da desapropriação do capital dos trabalhadores, criou-se uma dependência deles para com os donos do capital – capitalistas. Assim, ocorreu de homens não terem onde aplicar seu trabalho livremente, sendo necessária a contratação do seu trabalho por este controlador dos meios de produção. A questão é que, enquanto o trabalho livre era, anteriormente, exercido na medida das necessidades do indivíduo, o trabalho assalariado só é possível a partir da contratação do trabalho, que depende da vontade e da possibilidade do capitalista. Quando esta é menor do que o número de trabalhadores disponíveis, revela-se um dos maiores problemas sociais enfrentados pela economia: o desemprego.

O problema do desemprego que surge com a criação desse mercado de trabalho é

acompanhado, corroborando o fenômeno do dualismo econômico abordado por Polanyi, do surgimento de determinadas proteções ao trabalhador desempregado. Esta proteção é feita de formas diferentes, de acordo com a legislação de cada Estado, e pode partir tanto do mercado quanto do Estado. Porém, o que se percebe é que estas medidas de proteção não são suficientes para compensar as perdas. O desemprego persiste como um problema social de difícil solução.

É precisamente nesta “fissura do capitalismo” (MANCE, 2008) que se manifestam outros ímpetus humanos, não catalogados no dicionário neoclássico, tal como a solidariedade e a cooperação. Para além do sentido neoclássico de trabalho, os indivíduos criam formas alternativas de trocas, gestão e parcerias.

As preocupações relativas à economia solidária são compreendidas dentro de um contexto próprio, ou seja, aquele de uma crise da chamada sociedade salarial, manifestada pela escassez do trabalho na sua forma mais conhecida até então, isto é, o emprego em tempo integral estendido sobre uma vida inteira. Assiste-se, assim, ao aparecimento e crescimento de novas formas de exclusão. Trata-se, portanto, de uma dupla crise, do emprego e da socialização (ou da integração) que aponta para o esgotamento da chamada "sinergia Estado-mercado", [...] Esta crise revela os limites dessas duas esferas, mercado e Estado, enquanto reguladoras da atividade econômica e social [...], surgem "novas antigas formas de solidariedade", também conhecidas pelo termo "solidariedade de proximidade", que se imaginavam esgotadas pela providência estatista mecânica e atomizante, pela qual as pessoas tentam se reapropriar do seu futuro: emerge, segundo Laville, "uma forma de política da vida cotidiana (...) através do debate público de problemas sociais e econômicos que hoje não são inteiramente resolvidos nem pelo setor público, nem pelo setor privado. Dezenas de milhares de experiências são testemunhas: creches associativas e atividades em torno da escola, lugares de expressão e de atividades artísticas como os 'cafés- musicais', restaurantes multiculturais de bairro, 'régies de quartier', iniciativas de inserção (profissional, econômica,...), de ajuda a domicílio, de esporte ou de proteção do meio ambiente (1997, p.63).” (FRANÇA; DZIMIRA, 1999 v.6, p.143 apud LAVILLE, 1997, p. 63).

A economia solidária, portanto, nasce dessa falta de espaço para o trabalho humano dentro do modelo de produção capitalista. Ela representa uma retomada, segundo Paul Singer, um dos principais pensadores do tema no Brasil, uma reapropriação do trabalhador de seu próprio trabalho, de forma garantir, ele mesmo, as condições para sua sobrevivência. Em suas palavras,

a empresa solidária nega a separação entre trabalho e posse dos meios de produção, que é reconhecidamente a base do capitalismo. (...) A empresa

solidária é basicamente de trabalhadores, que apenas secundariamente são seus proprietários. Por isso, sua finalidade básica não é maximizar lucro mas a quantidade e a qualidade do trabalho. (SINGER, 2002. p. 4).

Desta forma, a economia solidária na forma de empreendimento representa uma resistência à separação entre capital e trabalho que, em um primeiro momento, gerou a possibilidade do desemprego. Porém, iniciativas solidárias se manifestam de formas variadas, e não apenas na forma de empreendimentos cooperativos. De um modo geral, as atividades incluídas são sempre voltadas para o tratamento das questões coletivas, pelas próprias pessoas envolvidas; significando, além de sua faceta econômica, em certa medida uma libertação da dependência do Estado e dos mercados, para a inclusão dessas pessoas no circuito produtivo e social (já que em economia solidária, o trabalho é tido como uma das principais formas de sociabilidade do indivíduo). Ela compreende as mais variadas formas de manifestação de vínculos de solidariedade entre os membros da comunidade, desde organizações produtivas, formais ou informais, iniciativas sociais, engajamento político para resolver problemas coletivos, entre outros. Além disso, o estudo da economia solidária demonstra que ela pode ser tomada como um exemplo das variadas motivações sociais que estimulam o homem, inclusive economicamente, diferentemente do que a definição do *homo economicus* propunha.

É uma forma de produção, consumo e distribuição de riqueza (economia) centrada na valorização do ser humano e não do capital. Tem base associativista e cooperativista, e é voltada para a produção, consumo e comercialização de bens e serviços de modo autogerido, tendo como finalidade a reprodução ampliada da vida. Preconiza o entendimento do trabalho como um meio de libertação humana dentro de um processo de democratização econômica, criando uma alternativa à dimensão alienante e assalariada das relações do trabalho capitalista (...). Além disso, a Economia Solidária possui uma finalidade multidimensional, isto é, envolve a dimensão social, econômica, política, ecológica e cultural. Isto porque, além da visão econômica de geração de trabalho e renda, as experiências de Economia Solidária se projetam no espaço público, no qual estão inseridas, tendo como perspectiva a construção de um ambiente socialmente justo e sustentável. (<http://www.fbes.org.br/>)

Pode-se notar que a definição do que é, de fato, economia solidária é bastante complexa justamente por ser uma temática tão multidimensional quanto pretende, mesmo, ser. Além disso, há certas divergências políticas relacionadas ao seu entendimento e tratamento que se remontam em entraves ainda maiores ao desenho de limites teóricos ao tema. Porém, não é nosso objetivo e nem é necessário aprofundar-se na definição exata para identificarmos que a essência da

economia solidária se faz sobre conceitos sociais, muito mais do que mercadológicos; em termos muito mais relativistas que algum modelo matemático poderia descrever.

A visão da economia, proposta por Polanyi, como sendo a forma pela qual sociedade decide organizar-se afim de satisfazer suas necessidades é percebida aqui como transcrição prática da economia solidária. Isso porque se identifica realmente o movimento de alteração da própria dinâmica econômica afim de solucionar as questões sociais, seja através da criação de novas possibilidades de trabalho, seja pela formulação de novas estratégias de circulação financeira (banco e moeda social), seja pela criação de novas formas de realizar as trocas (feiras solidárias), seja pela criação de novos circuitos para circulação de mercadoria (conceito de prosumidor), dentre outros.

A possibilidade da garantia da sua própria sobrevivência a partir de seu trabalho volta a ficar mais próxima da órbita do trabalhador, na economia solidária.

CAPÍTULO II

OS REDUCTIONISMOS TEÓRICOS SOBRE COMPORTAMENTO E REGULAÇÃO SOCIAL E A ECONOMIA SOLIDÁRIA

Como expusemos no capítulo anterior, Polanyi fez críticas à dimensão individualizada do homem e a como se deu o processo de formação econômica atual. Este capítulo analisa até que ponto a ação econômica está imersa nas estruturas sociais, e até que ponto ela parte da natureza do próprio indivíduo. A partir dos estudos, principalmente, de Granovetter, busca-se encontrar uma interpretação da ação econômica, menos idealizada e mais real. Além disso, há uma discussão acerca das estratégias de regulação pertinentes à sociedade. Esta visão relativista do comportamento humano e da função das instituições sociais é contemplada na temática de economia solidária, de forma a situá-la dentro de uma concepção realista da economia.

II. 1 O conceito de enraizamento social

Ao criticar a teoria neoclássica, a motivação do lucro e principalmente, a ausência de qualquer instituição baseada em motivações estritamente econômicas, Polanyi coloca uma questão que ele mesmo se propõe a responder: quais seriam os princípios que organizariam a economia? Ele defende que a ordem na produção e na distribuição pode ser atribuída,

A dois princípios, de comportamento: a reciprocidade e a redistribuição, cuja existência identificou em todas as sociedades que analisou. Observou ainda, que esses princípios eram sustentados por padrões institucionais, respectivamente, simetria e a centralidade, levando-o a inferir que o ponto de partida para a compreensão da história das civilizações humanas é enxergar a economia enquanto um processo historicamente instituído. (POLANYI, 1992 *apud* VINHA, 2003, v. 3, p. 211).

Vinha (2003) explica que a visão do autor de que o processo econômico é “instituído” se baseia na ideia de este se constitui historicamente a partir da interação entre o homem e seu ambiente, o que resulta na satisfação tanto das suas necessidades materiais quanto das

psicológicas.

O termo instituído pressupõe que as atividades sociais que formam este processo – exercido por movimentos de mudanças locacionais ou apropriacionais – estão, concentradamente, contidas em instituições. Seus componentes econômicos agrupados como ecológicos, tecnológicos ou sociais, não interagiriam nem formariam unidade e identidade estrutural, sem sua expressão institucional. Como o próprio autor exemplificou, “the choice between capitalism and socialism refers to two different ways of instituting modern technology in the process of production”. Motivo pelo qual, mesmo sendo relativamente independentes, existe interdependência entre tecnologias e instituições. [...] Polanyi concluiu que a economia humana está enraizada em instituições econômicas e não econômicas e que ambas são igualmente vitais para a sua estruturação e funcionamento. (VINHA, 2003, v. 3, p. 211)

A partir dessa lógica chega-se a ideia de uma economia enraizada socialmente, ou seja, a ideia de que os homens interferem na economia como agentes sociais. Isto é demonstrado de forma a antagonizar os homens como agentes individuais e atomizados, da teoria neoclássica, que agem na sociedade de mercado.

O conceito de enraizamento social não é plenamente aceito por alguns representantes da chamada Nova Sociologia Econômica. De acordo com Mark Granovetter, ele é parcialmente limitado, pois é capaz de explicar as motivações não econômicas e a descaracterizar a competitividade nos sistemas pré-capitalistas, mas não reconhece que nos sistemas de mercado ainda existem tais motivações, ainda que não seja de forma predominante.

II. 2 A crítica de Granovetter

Granovetter ao estudar como os comportamentos e as instituições são afetados pelas relações sociais descreve basicamente dois extremos:

Grande parte da tradição utilitarista, inclusive a economia clássica e a neoclássica, pressupõe um comportamento racional e de interesse pessoal minimamente afetado pelas relações sociais, invocando, assim, um estado idealizado não muito distante desses esquemas mentais. No outro extremo reside o que chamo de proposta da “imersão” (*embeddedness*): o argumento de que os comportamentos e as instituições a serem analisados são tão compelidos pelas contínuas relações sociais que interpretá-los como sendo elementos independentes representa um grave mal-entendido. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.3)

Granovetter considera extremadas as duas análises, tanto a utilitarista como a de proposta de imersão, e afirma divergir de ambas. Isto é, o nível de enraizamento social do comportamento econômico seria mais baixo em sociedades não reguladas pelo mercado do que o sustentado pelos substantivistas e teóricos do desenvolvimento, e que esse nível teria mudado menos, com o processo de modernização, do que eles defendem. Mas sustenta também que esse nível seria, como foi e continuaria sendo, mais substancial do que o considerado pelos economistas.

Por um lado, os substantivistas, cujo principal pensador é Karl Polanyi, demonstram uma concepção supersocializada:

Uma concepção das pessoas como decisivamente sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes ditadas por sistemas consensualmente desenvolvidos de normas e valores, interiorizados por meio da socialização, de forma que a obediência não é percebida como um peso. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.3).

A premissa é que os homens sempre agem de acordo com os costumes, da forma mais natural, correta ou adequada às normas sociais, sem que isso caracterize uma obrigação e sim, uma tendência.

Por outro lado, o autor explica que os economistas (neoclássicos) recaem no outro extremo, tratando os indivíduos como seres subsocializados:

As economias clássica e neoclássica se baseiam em uma concepção atomizada e subsocializada da ação humana, dando continuidade à tradição utilitarista. Os argumentos teóricos rejeitam por hipótese todo impacto da estrutura social e das relações sociais sobre a produção, a distribuição e o consumo. Em mercados competitivos, nenhum produtor ou consumidor notadamente influencia a demanda ou a oferta agregada, e, portanto, os preços ou outros termos de troca. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.4-5)

A visão *subsocializada* tem sido usada no sentido de sustentar a ideia do liberalismo econômico. Isto porque quando se estabelece que os indivíduos de uma transação muito

difícilmente teriam uma relação social, diminui-se o risco de ocorrer fraude ou má-fé nas transações. Se alguma relação mercantil parece difícil demais ou complexa, caracterizadas pela desconfiança, eles podem recorrer ao conjunto dos outros negociantes dispostos a fazer negócios nos termos do mercado. Desta forma, a competição perfeita (mais uma abstração teórica, em que todos os homens teriam informação perfeita, e não recorreriam a contatos que pudessem fornecer informações privilegiadas) determina os termos de troca, impossibilitando a sua manipulação por parte dos negociantes individuais. Portanto o mercado competitivo seria suficiente para evitar a fraude, não sendo necessária alguma estrutura política repressiva.

Desta forma, a possibilidade de os atores poderem ter relações sociais entre si, quando é abordada, é tratada “como um obstáculo circunstancial que inibe os mercados competitivos”. O autor chama atenção, neste ponto, que a partir desta análise pode-se notar que “a atomização social constitui um pré-requisito para a concorrência perfeita” (SMITH, 1979, p. 232-233 apud GRANOVETTER, 2007, v.6, p.18).

As concepções sub e supersocializadas ao mesmo tempo em que são radicalmente opostas, porque colocam o comportamento do homem em dois extremos opostos, acabam por chegar a um mesmo fim: a redução da vontade individual a alguma generalidade comportamental. Nas palavras de Granovetter:

Apesar do aparente contraste entre as visões sub- e supersocializada, deve-se observar uma ironia de grande importância teórica: ambas têm em comum uma concepção de que ações e decisões são conduzidas por atores atomizados. Na abordagem subsocializada, a atomização resulta de uma busca estreitamente utilitarista dos interesses próprios; na supersocializada, deriva da ideia de que os padrões comportamentais são interiorizados e, portanto, as relações sociais existentes exercem efeitos apenas periféricos sobre os comportamentos. O fato de as regras interiorizadas de comportamento serem sociais em sua origem não diferencia decisivamente esse argumento da posição utilitarista, na qual a origem das funções de utilidade é deixada em aberto, abrindo espaço para um comportamento orientado inteiramente por normas e valores consensualmente determinados, como defendido na visão supersocializada. Portanto, as soluções sub- e supersocializada para o problema da ordem convergem assim no fato de isolarem os atores do seu contexto social mais imediato. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.7).

Portanto, para Granovetter, assim como a visão subsocializada define o posicionamento social do homem e sua motivação (racional e individualista), como algo geral e aplicável a todos, e a partir disso consegue fazer previsões sobre seu comportamento; a visão

supersocializada define os costumes e hábitos da sociedade a qual este homem pertence, e supõe que ele irá agir de acordo com as normas sociais vigentes igualmente podendo prever o seu comportamento.

Ele ressalta que os economistas modernos, que recorrem à visão utilitarista para falar de mercado e liberalismo, por vezes, para não colocar a questão da socialização do indivíduo como algo circunstancial, quando ocorre de abordar alguma influência cultural ou efeito social sobre os indivíduos, utilizam a concepção supersocializada. Curiosamente recorrem, portanto, à visão antagônica à primeira. Justamente porque desta forma, admitem haver essa influência, porém, continuam em poder de trabalhar a questão de forma prática e geral.

Na visão supersocializada a influência social é entendida como uma força externa “que como Deus para os deístas, coloca as coisas em funcionamento sem provocar nenhum outro efeito posterior – uma força que se insinua na mente e no corpo dos indivíduos”. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.8). Assim, qualquer fenômeno social que possa afetar o indivíduo pode ser interpretado da mesma forma e com as mesmas consequências do que se afetasse qualquer outro indivíduo, sendo irrelevantes as estruturas e as relações a que ele se submete.

Granovetter explica que as influências culturais não se manifestam de uma forma definitiva e completa, mas num processo contínuo em que a cultura influencia o homem, mas o homem também influencia a cultura. Basta repararmos que a cultura não se constitui de alguma ordem externa ao comportamento, mas sim da própria construção dos homens para eles. O autor defende que as especificidades individuais não deveriam ser relegadas a um papel menor nem na análise das relações, nem na análise das instituições em que interpretação do comportamento dos homens, para as quais estão voltadas, está subentendida.

Uma análise proveitosa da ação humana implica que evitemos a atomização implícita nos extremos teóricos das concepções sub- e supersocializadas. Os atores não se comportam nem tomam decisões como ~~átomos~~ fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção específica de categorias sociais que eles porventura ocupem. Em vez disso, suas tentativas de realizar ações com propósito estão imersas em sistemas concretos e contínuos de relações sociais. (GRANOVETTER, 2007, v.6, p.9).

Com esta teoria, o autor confirma, mas de certa forma se opõe à Polanyi quanto às motivações do homem. Confirma, quando admite que o *homo economicus* é uma radicalização da interpretação comportamental. Ele admite que o homem não pode ser entendido como um

ser individual, que toma suas decisões de acordo com seus próprios interesses, sem se preocupar com as normas sociais as quais pertence e sem se deixar influenciar por qualquer grupo social que pudesse pertencer, ou ainda, sem pertencer a nenhum grupo social. A concepção atomizada e individualista do ser, é rechaçada por Granovetter, corroborando com as críticas de Polanyi. Por outro lado, a visão de que o indivíduo fora do contexto da “sociedade de mercado” é desprovido de auto-interesse e age plenamente de acordo com os costumes das sociedades é também, simplificadora demais. Granovetter agrega à discussão certa relatividade à ambas as teorias sobre o comportamento humano.

Esta crítica é pertinente à temática de economia solidária, uma vez que esta aparece como expressão prática dessa relatividade comportamental. Ela se manifesta exatamente no sentido de buscar soluções de problemas individuais e se torna efetiva, apenas quando há um trabalho conjunto em favor do interesse coletivo. Isso mostra as duas facetas, a do auto-interesse e a da conformidade social, inseridas em uma descrição de Economia.

II. 3 A economia solidária como ponto de interseção dos pólos econômicos de Polanyi

Se por um lado, Polanyi parece ter sido inocente no tratamento das relações humanas, ele não o foi ao tratar das possibilidades de sistemas econômicos capazes de organizar a sociedade. Como afirma Vinha,

Segundo ele, nem mercados são auto reguláveis, nem governos tem a capacidade de regular, sem que, em ambos, haja margem para escolhas individuais socialmente enraizadas. Como observa Block, Polanyi descarta a absolutização operacional dessas duas esferas. De fato, não as entende enquanto desconectadas ou alternando autonomia em diferentes contextos. Entre mercado livre e planejamento estatal existe um vasto campo para a regulação social que condiciona e molda as escolhas microeconômicas, argumentava Polanyi. (BLOCK, 1990, p.42 apud VINHA, 2003, v.3, p. 217)

Neste “vasto campo” se incluem diversas formas de organizações micro e macroeconômicas, organizações de regulamentação, associações sociais, enfim, encontram-se aí, todas as instituições capazes de interagir e modificar a economia.

Admitindo a incapacidade tanto de uma esfera quanto de outra de atuar plenamente na economia, apresenta um espaço para as diversas outras organizações, que podem ser mais, ou menos enraizadas socialmente, mas que afinal, servem aos objetivos diversos da sociedade,

sejam eles produtivos, sociais ou reguladores. A economia solidária se encontraria dentro deste campo de iniciativas.

A crítica de Granovetter nos induz a reposicionar as iniciativas de economia solidária. Elas não seriam, portanto, espelho de uma ação desinteressada da sociedade, seriam sim, um reconhecimento da possibilidade de motivações outras, que não o auto-interesse, o reconhecimento das possibilidades de ações motivadas pelo comportamento social, mas não apenas essa.

Polanyi (2000) define três pólos da economia: mercantil, não mercantil e não monetária. A economia mercantil seria aquela referente às trocas de mercado; a não mercantil, ao poder redistributivo e regulador do Estado; a não monetária se referiria a toda ação de fins não monetários, onde se enquadra o trabalho voluntário, o trabalho doméstico, a autoprodução, entre outros. Esta divisão trouxe mais um esclarecimento teórico dos extremos que delimitam o posicionamento econômico, do que pretendia se comprovar na prática, já que como pudemos perceber, o próprio Polanyi não acreditava na absolutização de alguma das esferas.

Laville insiste, assim, sobre o caráter plural da economia, irreduzível ao único pólo mercantil. Não somente as economias de mercado não são apenas mercantis, como também, defende Laville, sua própria prosperidade repousa sobre os pólos não mercantil - notadamente, sobre todas as infraestruturas financiadas pelos poderes públicos - e não monetário (também chamado pólo reciprocitário), isto é, sobre as relações familiares, de vizinhança, associativas, etc. (LAVILLE, 1994 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 146).

A economia solidária, portanto, não pretenderia representar este terceiro pólo, definido por Polanyi, pois apesar de incluir este tipo de ação desinteressada dentro de suas iniciativas, não se reduz a isso, pois igualmente, se propõe a gerar renda para aqueles que ali trabalham, e requerer direitos dentro da sociedade. A economia solidária, estaria portanto situada, entre estes três pólos, de forma a dialogar com o mercado, com o Estado e além disso dar espaço à solidariedade e à cooperação entre os indivíduos.

A economia solidária constitui muito mais, segundo Laville, uma tentativa de articulação inédita entre economia mercantil, não mercantil e não monetária (1994, p.85), ao invés de ser pensada como “uma nova forma de economia que viria se acrescentar às formas dominantes de economia” (1994, p.86), no sentido de uma eventual substituição. Este conceito de economia solidária nos aparece então como uma projeção ao nível micro-

social deste conceito macro-social de economia plural. Designa efetivamente realidades micro-sociais, que constituem formas híbridas das economias mercantil, não mercantil e não monetária, e que não se deixam apreender sob a figura única do "puro" mercado, conhecido apenas pelos economistas. Nestas experiências, portanto, os recursos são plurais: mercantil, pela venda de produtos ou prestação de serviços; não mercantil, através de subsídios ou acordos e contratos junto a instituições públicas; e não monetário, através de contribuições voluntárias, de dádivas, principalmente sob a forma do benevolato. (LAVILLE, 1997, p. 65 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 143)

Como dito, existe um grande debate acerca do sentido de economia solidária. Contudo, um ponto de convergência entre as diferentes posições sobre o tema, é esse caráter híbrido e plural que constitui a sua essência. A economia solidária se dá necessariamente como expressão conjunta de iniciativas vindas de diferentes esferas da organização da sociedade. Isso demonstra o alinhamento desta outra economia com o debate de Polanyi acerca da impossibilidade da regulação social a partir da absolutização de alguma esfera (mercado ou Estado). A proposta da economia solidária passa por compartilhar a responsabilidade de resolução de problemas sociais entre as instituições e a sociedade, não ficando à mercê do interesse público ou privado de tratá-las, e sim, agindo conjuntamente seja através de cobrança, trabalho ou identificação de problemas.

CAPÍTULO III

DÁDIVA E ECONOMIA SOLIDÁRIA

Até esse momento, buscamos estudar a origem da motivação econômica do homem e qual a densidade das influências que agem sobre ele com o objetivo de tratar as relações econômicas e as instituições de forma mais cuidadosa, além de interpretar o conceito de economia solidária à luz dessas conclusões. Pudemos perceber que o conceito de enraizamento social e o conceito de *homo economicus* se configuram como dois radicalismos interpretativos, e que o comportamento humano se situaria em algum ponto entre esses dois extremos. Neste capítulo faremos uma releitura da obra “Ensaio sobre a dádiva” de Mauss no sentido de identificar a origem da motivação social e da troca, buscando a partir desta teoria, um esclarecimento para a organização de iniciativas solidárias.

III. 1 “Ensaio sobre a dádiva” de Marcel Mauss

A obra de Marcel Mauss foi desenvolvida com base em estudos comparativos muito vastos sobre os fenômenos sociais expressos ao mesmo tempo e de uma só vez, em todas as instituições, sejam elas religiosas, jurídicas, morais (políticas e familiares) ou econômicas. O objetivo de seus estudos parece ser o de buscar uma origem comum a toda manifestação do homem, individual e socialmente. A partir da análise de diversas sociedades arcaicas, ele percebe que há em comum uma dinâmica que extrapola qualquer instituição, mas de certa forma as constrói, a dinâmica do “dar- receber – retribuir”. Por ter um caráter multidisciplinar, sua obra se estende a diversos outros estudos, sendo continuado por filósofos, historiadores, antropólogos, sociólogos e economistas. Aqui, vamos nos ater, na dimensão da economia e das trocas.

Procederemos à descrição dos fenômenos de troca e de contrato nestas sociedades que não estão privadas de mercados econômicos como se pretendeu- porque o mercado é um fenômeno humano que em nossa opinião, não é estranho a nenhuma sociedade conhecida – mas cujo o regime de troca é diferente do nosso. Veremos aí o mercado antes da instituição dos mercados e antes da sua principal invenção, a moeda propriamente dita; como ele funcionava antes de terem sido encontradas as formas, pode se dizer modernas

(semita, helênica, helenística e romana) do contrato e da venda, por um lado e a moeda legal, por outro. Veremos a moral e a economia que agem nessas transações. (MAUSS, 2008, p.56).

O autor explica a interação econômica a partir do mesmo princípio que atuaria, portanto, em todos os campos humanos, o da dádiva. Para Mauss, antes e paralelamente ao mercado, os indivíduos realizam trocas na forma de presentes, confraternizações, gentilezas, entre outros. Algumas necessidades econômicas eram satisfeitas a partir exatamente desse costume, além de, é claro, conceber os vínculos sociais entre os doadores e recebedores. Mauss contesta a existência de uma “economia natural”, já “que não se observa uma situação na qual indivíduos em condição de escassez trocariam exclusivamente bens materiais para a satisfação de suas necessidades elementares” (FRANÇA; DZIMIRA, 1999, p.156). Assim, o autor rejeita a compreensão da dádiva sobre a égide de mercado:

Não se constata jamais simples trocas de bens, de riquezas e de produtos ao longo de um mercado entre indivíduos, pois em primeiro lugar, não são os indivíduos, são as coletividades que se obrigam mutuamente, trocam e contratam, as pessoas presentes no contrato são pessoas morais: clãs, tribos, famílias, que se atacam e se opõe, quer em grupos, desafiando-se diretamente, quer por meio de seus chefes, quer dessas duas maneiras simultaneamente [...] o que eles trocam não são exclusivamente (...) objetos úteis economicamente. São antes de tudo gentilezas, danças, festas (...), onde o mercado é apenas um dos momentos e a circulação de riqueza apenas um dos termos de um contrato muito mais geral. (MAUSS, 2008, p.58)

Fica claro, nesta citação, que apesar de as doações estarem intuitivamente na periferia da lógica de mercado, elas também não se constituem apenas de boa vontade dos indivíduos em presentear-se. Elas se configuram além de uma vontade pessoal, em uma obrigação, pois os indivíduos representam algum papel social representativo de acordo com seu grupo.

Para dar continuidade às suas análises sobre a dinâmica da dádiva, Mauss recorre ao *Potlatsh* como objeto de análise que exemplificaria esse ordenamento livre, mas ao mesmo tempo obrigatório de dar e receber. De acordo com o autor, o *Potlatsh* é um costume dos índios *Kwakituls*. Eles são descritos como caçadores e pescadores muito ricos. A vida social desses índios é sazonal, no verão trabalham para a caça, pesca e colheita (apesar de não serem agricultores), com a proximidade do inverno, eles se concentram nas aldeias, é a época do

Potlatsh, em que a vida social entra num estado de efervescência. São constantes as visitas entre famílias, clãs e mesmo de tribos inteiras a tribos inteiras, existem *Potlatshs* em todas as direções. Isso se constitui num ciclo de dar e receber na forma de presenteamentos, mas por outro lado, Mauss explica que o *Potlatsh* é dominado "pelo princípio da rivalidade e do "antagonismo" que "funda tudo", como dispõe: "vai-se até a batalha, até a morte de chefes e nobres que se enfrentam assim. Vai-se, por outro lado, até a destruição puramente suntuária das riquezas acumuladas para eclipsar o chefe rival ao mesmo tempo em que ele é associado" (MAUSS, 2008, p.59).

O autor explora o *Potlatsh* como forma de exacerbar esse outro caráter da dádiva, o da rivalidade, que muito se manifesta nesse costume dos índios *Kwakiutls*. Porém, admite que na maioria dos casos, esse princípio embora necessariamente presente, já que funda a dádiva, é "hierarquicamente dominada por outras lógicas mais amigáveis". Mauss esclarece que "as pesquisas mais aprofundadas revelam (...) formas intermediárias entre estas trocas, a rivalidade exacerbada, a destruição de riquezas (...), e outras, a emulação mais moderada em que os contratantes rivalizam presentes" (MAUSS, 2008, p.153).

A rivalidade em outras formas se manifesta, tanto no ato de dar, quanto no de receber e de retribuir. O ato de dar demonstra que o indivíduo deseja criar uma relação com ou outro, o que o coloca numa posição de maior vulnerabilidade, já que o outro pode aceitar esta relação ou não, pois se considera que o indivíduo possui a liberdade de não receber. Essa liberdade apesar de ser real, não se verifica como tal, socialmente, pois isto significaria perder o jogo de rivalidade, por não ter nem coragem de participar. Não receber significa admitir que não vale a pena iniciar a relação, por estar rebaixado, ou por considerar-se invencível. (MAUSS, 2008)

Se por um lado o dar coloca o indivíduo em posição de superioridade em relação ao recebedor, que ao aceitar o presente, se encontra em posição de dívida para com o primeiro; é numa posição relativamente superior que este recebedor pode retribuir o presente, pois este pode ser a altura do recebido ou superior a este. (FRANÇA; DZIMIRA, 1999).

A obrigação de dar, receber e retribuir é explicada nas palavras do autor como:

A obrigação de dar é a essência do Potlatsh (...) Em todas as sociedades, as pessoas apressam-se a dar. Não há um instante que ultrapasse o habitual, mesmo fora das solenidades e ajuntamentos de inverno, onde não sejamos obrigados a convidar nossos amigos (...) onde não sejamos obrigados a reconhecer por dádivas um serviço qualquer, os dos chefes, os dos vassalos, os dos pais, o todo, sob pena, pelo menos para os nobres, que quebrem a etiqueta de perderem sua posição [...] A obrigação de receber não é menos

constrangedora. Não se tem o direito de recusar uma dádiva, de recusar o potlatsh. Agir assim, é manifestar que se tem medo de retribuir, é recear ser rebaixado quando não se retribuiu. Na realidade é já estar humilhado. É perder o peso do seu nome, é confessar-se vencido de antemão, ou, pelo contrário, em certos casos proclamar-se vencedor e invencível. A obrigação de retribuir é todo o potlatsh na medida em que ele não consiste em pura destruição. (...) muitas vezes sacrificiais e beneficiadas pelos espíritos (...) Perdem-se a face para sempre se não se retribuir ou se não se destruírem valores equivalentes (MAUSS, 2008, p.112).

Percebe-se nas observações do autor que dar, receber e retribuir formam laços de obrigações mútuas em que se baseiam uma na outra, por isso mesmo, são complexas de ser definidas. Porém entende-se que convivem ao mesmo tempo uma liberdade individual de atuação, e uma força coerciva que faz com que estes movimentos sejam também, obrigatórios. Observando esta força coerciva Mauss elabora a seguinte questão: “Qual a regra de direito e de interesse que, nas sociedades de tipo atrasado ou arcaico, faz com que o presente recebido seja obrigatoriamente retribuído? Que força existe na coisa que se dá que faz com que o donatário retribua?” (MAUSS, 2008, p. 56).

O próprio autor explica, pois, que ao dar algo a alguém dá-se algo de si. Portanto, é o próprio “espírito” da coisa (chamado *hau*), contendo o espírito do doador que obriga que o recebedor devolva ao donatário.

“O que no presente recebido, trocado, obriga, é que o objeto recebido não é inerte. Mesmo abandonado pelo doador, ele é ainda qualquer coisa dele. Através do presente, o doador influencia o beneficiário (...) . No fundo, é o *hau* que quer retornar ao lugar do seu nascimento, ao santuário da floresta e do clã e ao proprietário (...). Em direito Maori, o vínculo (laço) de direito, vínculo pelos objetos, é um vínculo de alma, pois o objeto, ele próprio, tem uma alma (...) Animado, (...) ele tende a retornar (...) ao seu lar de origem” (MAUSS, 1994, p. 158 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999 v.6, p. 156)

Entende-se desta forma que ao operar a dádiva, irrevogavelmente formam-se alianças entre pessoas.

III.2 A Dádiva e a Economia Mercantil

III. 2.1 *A Dádiva e sociedade mercantil*

Ao reconhecer os fundamentos da dádiva, Mauss reconhece muito mais que isso, como ele próprio afirma, a partir dela, se pode analisar os fundamentos da vida social normal. Se por um lado, o cálculo utilitarista e o interesse se fazem menos presentes nas sociedades arcaicas do que nas sociedades modernas, esta não se constrói ainda movida por essa razão utilitária e calculista apenas.

Foram nossas sociedades do Ocidente que fizeram, muito recentemente, do homem um animal econômico. Mas não somos ainda todos seres deste gênero. Nas nossas massas e nas nossas elites o gasto puro e irracional é prática corrente, ele caracteriza ainda alguns fósseis de nossa nobreza. O homo economicus não está atrás de nós, ele está diante de nós” (p.271- 272). Mauss enxerga ainda o espírito da dádiva insuflando o comportamento dos seus contemporâneos: "Os temas da dádiva, da liberdade e da obrigação, aquele da liberalidade e aquele do interesse que se tem a dar, nos vem de novo como para reparar um motivo dominante muito longamente esquecido" (MAUSS, 1996 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 155).

A concepção da dádiva, para Mauss, é contemporânea. A dádiva, portanto, não se manifesta apenas, no trabalho voluntário, ou em ações altruístas, ou mesmo em boas ações dentro da família. Essas são as formas mais evidentes do exercício da dádiva. Porém, ela se manifesta entre desconhecidos, seja em ocasião de grandes catástrofes naturais ou guerras, seja camuflada de códigos de educação e civilidade. Ela se manifesta no exercício de direitos, como direitos trabalhistas, seguridade social, previdência. Como descreve o autor, no trecho:

Toda a nossa legislação de segurança social (...) se inspira no princípio seguinte: o trabalhador deu a sua vida e seu trabalho à coletividade, por um lado aos seus patrões, por outro, e, se deve colaborar na obra de segurança, os que beneficiaram dos seus serviços não estão quites para com ele através do pagamento de seu salário e o próprio Estado, representando a comunidade, deve-lhe juntamente com seus patrões e com a sua própria contribuição, uma certa segurança na vida, contra o desemprego, contra doença, contra a velhice e a morte. (MAUSS, 2008, p. 198).

Notamos a presença da dinâmica da dádiva inclusive, quando assistimos os gastos exorbitantes das classes mais ricas. As civilizações antigas, muitas vezes, recorriam a destruição de riquezas, para exacerbar seu poder, ou mesmo, retribuir a dádiva da riqueza aos seus antepassados. Observa-se, primeiramente, que a destruição de bens de valor, nada tem de

racional, nem tão pouco de altruísmo.

Mesmo a destruição pura das riquezas não corresponde ao desapego completo que nela se poderia julgar contido. Mesmo estes atos de grandeza não estão isentos de egoísmo. A forma puramente sumptuária, quase sempre exagerada, com frequência puramente destruidora da despesa, segundo a qual bens consideráveis e longamente acumulados são dados de uma só vez ou mesmo destruídos sobretudo em caso de potlatch confere a estas instituições um ar de puro gasto dispendioso, de prodigalidade infantil. Com efeito, e de fato, não somente se faz desaparecer coisas úteis, ricos alimentos consumidos em excesso, como até se destrói pelo prazer de destruir, (...) Mas o motivo destas dádivas e destes gastos arrebatados, destas perdas e destas destruições loucas de riquezas, não é, em nenhum nível, sobretudo nas sociedades de potlatch, desinteressado. Dar é manifestar superioridade, ser mais, estar mais alto, ser magister. (MAUSS, 2008, p. 206)

Fica claro, que estes tipos de rituais ao mesmo tempo que não parecem ter natureza racional, igualmente, não possuem natureza desinteressada.

Entre a economia puramente desinteressada, no interior dos subgrupos, (...), por um lado, e a economia individual e de ouro interesse que as nossas sociedades conheceram, pelo menos, parcialmente, (...) por outro lado; entre estes dois tipos, dizia eu, sobrepôs-se toda uma mesma série de instituições e de acontecimentos econômicos, a qual não é governada pelo racionalismo econômico cuja teoria se constrói tão facilmente. (MAUSS, 2008, p. 208).

Ocorre que até as manifestações da dádiva que nos parecem mais longínquas, pela falta de racionalidade que as define à primeira vista, tem paridade direta com a nossa organização econômica. Entende-se a partir disso, que nem a nossa economia é tão racional assim, e nem as antigas eram tão desapegadas, como pareciam.

Aliás, nós estamos ainda afastados, felizmente, deste constante e glacial cálculo utilitário (...) o que é o nosso consumo, a nossa própria despesa ocidentais das classes médias. Quantas necessidades satisfazemos nós que não tem por fim último o útil? O homem rico, quanto ostenta ele, quanto pode ostentar do seu rendimento à sua utilidade pessoal? As suas despesas de luxo, de arte, de loucura, de criados, não fazem com que ele se assemelhe aos nobres de antigamente ou aos chefes bárbaros cujos costumes descrevemos. (MAUSS, 2008, p.209).

III. 2.2 A dádiva e as trocas mercantis

Apesar, de notarmos em sua obra, por vezes, uma ideia de evolucionismo da dádiva no

sentido das trocas, já que as economias arcaicas se organizavam basicamente através das dádivas e atualmente isso se dá predominantemente com base nas trocas mercantis, a dádiva não deve ser entendida como a “forma original e longínqua da troca mercantil” (KARSENTI, 1994, p.122 *apud* FRANÇA; DZIMIRA. 1999, p.156).

A dádiva é originária da relação econômica porque é interação primeira entre os homens, é a formadora dos laços sociais, e neste sentido, de tudo que se forma a partir destes laços. Contudo, a dádiva penetra nas relações de forma constante, e, portanto, não é responsável por alguma tendência evolucionista das trocas que levassem à configuração das trocas mercantis atuais.

Este caráter arqueológico não evolucionista - da démarche de Mauss, assinalado por Karsenti, desconstrói a concepção tradicional da gênese da economia, segundo a qual "no início" haveria a escassez, o troco, isto é, a troca "donnant-donnant", prefigurando a troca mercantil; em seguida a moeda, e com ela o mercado. "Trata-se, para Mauss, de mostrar que a gênese da atividade econômica e das transações mercantis a ela ligadas, tal como se apresenta habitualmente, é uma falsa gênese, e isto precisamente porque omite restituir as categorias em jogo no contexto histórico que as fez nascer" (p.114). A naturalidade do mercado, portanto, tão cara aos liberais, nada tem de natural (KARSENTI, 1994, p.114 *apud* FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 157).

Ressaltamos, portanto, que Mauss também discorda do sentido de “tendência ao mercado” que os indivíduos pré-capitalistas haveriam demonstrado, de acordo com os neoclássicos.

A dádiva constitui-se de um princípio que influenciava e continua influenciando as trocas de qualquer natureza. Apesar de estar presente nas relações mercantis, a dádiva é anti-utilitarista. Isto porque, ao mesmo tempo em que admite que há interesse no homem, que preza pelas coisas de valor, sabendo-o reconhecer ao dar e ao receber presentes de valor, propõe que a satisfação dele passa muitas vezes, pela negação e pela ação destrutiva do que é de valor. Importa salientar que o interesse pelas coisas, pelos bens e seus valores, chamados interesses instrumentais são hierarquicamente menos importantes que o interesse pela apresentação de si mesmo e de seu nome.

A dádiva é também anti-acumuladora, “pois os mais ricos não saberiam enriquecer além da obrigação social de reversão, e de dilapidação” (GOUDBOUT; CAILLÉ, 1992, p.186 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, p.157). Isto é, os mais ricos demonstram essa riqueza, exatamente destruindo-as, ou doando-as como forma de exaltar poder e ao mesmo tempo, retribuí-la, seja à sociedade, seja aos espíritos, quando as destroem.

Outra característica é sua forma anti-equivalente, pois como explica Karsenti (1994 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p.157), a dádiva é unilateral, ao menos no momento em que ela ocorre, isto porque, a obrigação de retribuir é realizada em um outro momento, de forma a manter o caráter espontâneo dos presentes.

Esta unilateralidade da dádiva está relacionada ao paradoxo mesmo deste conceito, segundo Karsenti: “aquele de um fenômeno a partir do qual se elabora uma teoria original da troca, mas que nele mesmo se afirma antes de tudo muito mais como oposto da troca do que como uma de suas modalidades” (p.24).” (KARSENTI, 1994, p.24 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p.157).

Mais uma vez, a dádiva se explica como original, porém contrária ao que é a troca, pois, ao passo que a troca é uma doação com a obrigação de um recebimento em contrapartida, a dádiva esconde essa segunda obrigação, deixando que a retribuição ocorra em outro momento, forjada por uma boa vontade do outro.

O caráter anti-equivalente é sustentando, portanto, por essa desigualdade gerada por uma ação de “dar” a alguém, que só vai se reequilibrar, ou provavelmente, se inverter em outro momento, quando algo foi retribuído.

Essas três características da dádiva explicam porque ela não seria reduzida através qualquer processo que fosse ao que é a relação mercantil.

Os objetos doados, aceitos e devolvidos não se “trocam” nem porque são úteis, nem em razão da sua equivalência monetária, mas porque significam simbolicamente a vontade de construir uma relação (*faire lien*). Enquanto, na relação mercantil, o bem conta mais que a relação, na dádiva, a relação

conta mais que o bem (ela está mesmo a serviço da relação): a dádiva possui "valor de relação" (GODBOUT, 1992, p.244). Assim sendo, o que está em jogo na dádiva não é nem o valor de uso - que se mede pela utilidade dos bens a satisfazerem nossas necessidades - nem o valor de troca - resultado da confrontação entre oferta e demanda de um bem num mercado (o preço como medida de valor) -, mas o valor das pessoas. (GODBOUT, 1992, p.244 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 157-158).

A dádiva possui, portanto, uma dimensão simbólica. Ao contrário da troca mercantil que se constitui em uma despersonalização dos envolvidos na transação, de forma que o importante é mesmo a transação e o valor utilitário do bem trocado, na dádiva, a importância está na relação construída sobre as desigualdades produzidas no ato da doação/recebimento. Enquanto na primeira, a relação termina tão logo se conclui a transação, na segunda, os envolvidos criam laços através dela, se endividando mutuamente.

III. 3 A força crítica da concepção Maussiana da dádiva

Em sua obra, Mauss acaba por levantar uma crítica a três reducionismo teóricos, muito comum entre os economistas. Estas críticas são trabalhadas em estudos posteriores sobre a obra, principalmente por seus alunos, Karsenti, Caillé e Lévi- Strauss. (FRANÇA; DZIMIRA, 1999) Tratam-se, segundo eles, do reducionismo economicista mercantil, o reducionismo utilitarista positivo e o reducionismo metodológico.

O primeiro se refere ao tema, abordado anteriormente, da redução de tudo que é troca à noção de troca mercantil. Mauss vai mostrar que as trocas se explicam por motivos, muito mais amplos e profundos que os limites do mercado podem traduzir.

A segunda crítica, o reducionismo utilitarista positivo, trata do convite da concepção maussiana da dádiva a criticar todo reducionismo em relação aos motivos das ações das pessoas. Como propõe Caillé, as atitudes humanas são explicadas por um conjunto de motivações, todas irreduzíveis umas às outras. Assim, a ação por obrigação e por espontaneidade ocorre por ambas as razões, os homens devem ter “interesse por” e “interesse em”¹ realizar determinada atividade,

¹ “Caillé propõe, na esteira de Mauss e de Weber, uma tipologia de motivações, todas irreduzíveis umas às outras, mas que ao mesmo tempo se interpenetram: *interesse em*, *interesse por*, *espontaneidade* e *obrigação*.”

para fazê-lo. O autor apresenta a conotação paradoxal e conjugada da obrigação e espontaneidade das atitudes de forma complexa, no intuito de traduzir o emaranhado de motivações de ambas às naturezas que move os indivíduos.

A terceira crítica é à concepção reducionista do comportamento humano descrita, por economistas, em um paradigma que contrapõe dois pólos: individualismo versus holismo. Esse ponto, muito tem em comum com a teoria da sub e supersocialização, de Granovetter, já abordadas. Trata-se de contrapor a noção de homens atomísticos e homem decifrados pelos grupos a que pertencem, em que ambos os extremos negligenciam a interação social do homem com o grupo. A concepção da dádiva não penetra nesse paradigma, pois ultrapassa a dualidade do indivíduo/sociedade, assim como a da liberdade/obrigação, Mauss descreve a dádiva como um produto da vontade própria e do respeito ao simbolismo, no qual as ações estariam associadas.

III. 4 A dádiva e a economia solidária

As três dimensões – econômica, social e política - da economia solidária não se deixam apreender sob o triplo reducionismo economicista-mercantil, utilitarista (teórico) e metodológico. Acabamos, então, de precisar que esta concepção particular da dádiva abre a via de uma tradução (entendimento) da realidade que não a encerra nestes tipos de reduções. E a razão pela qual nos parece possível ensaiar uma conceitualização da economia solidária a partir desta inteligibilidade. (FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 164).

As experiências de economia solidárias são híbridas e plurais, no sentido das motivações que as permitem ocorrer e dos objetivos aos quais elas pretendem, que não seriam inteligíveis em alguma concepção que não a da dádiva. A economia solidária atua na lógica de mercado ao mesmo tempo em uma direção contrária a ela, uma vez que não se deixa apreender pelo reducionismo economicista mercantil. As iniciativas solidárias admitem e estimulam trocas de

O *interesse em (...)* é da ordem da instrumentalidade e da exterioridade, em relação a uma atividade. Ninguém faz algo, ninguém se entrega a uma atividade porque se experimenta prazer; a atividade é realizada porque se tem *interesse em* realizá-la. Quando se experimenta, ao contrário, *interesse* por alguém ou por uma atividade, a ação é efetuada por si mesma; é ela mesma sua própria finalidade" (CAILLÉ, 1994, p.265 *apud* FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 162)

uma variedade de naturezas e dinâmicas.

Efetivamente, o reducionismo utilitário também não se manifesta na economia solidária, a oposição de interesse e desinteresse é anulada pelas ações de cunho voluntário, misturadas às ações em causa própria, que muitas vezes se fundem com as do grupo.

A dádiva admite o cálculo e o interesse, ainda que os escondendo, ou os relegando a critérios de segunda importância para realização de determinada atividade. As atitudes solidárias passam muitas vezes pela negação do interesse próprio, na forma financeira, ao mesmo tempo em que passa por ela, o interesse em se autopromover como cidadão. Portanto, há possibilidade de uma compreensão não de uma "economia da dádiva", entendida como puramente desinteressada, que não existe, nem de uma justaposição de economias que dividiriam um mesmo espaço maior sem jamais se imbricarem, mas sim de uma economia realmente híbrida, como as motivações humanas são.

O corolário é que a própria solidariedade, que Laville diz dominar estas experiências, não se reduz a um cálculo de interesses. Experiências por hipótese irredutíveis ao cálculo utilitário, seu próprio traço característico e dominante não saberia se reduzir ao interesse calculado. Porém, não é para uma solidariedade pura, desencarnada, que a dádiva nos abre a inteligência, mas para uma solidariedade desinteressada e interessada, obrigatória e espontânea, de uma solidariedade simplesmente humana, "modesta" ou "ordinária"⁴⁰ (que nos aparece maior...). (FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 163).

Outro paralelo a ser feito entre a abordagem da dádiva e a economia solidária é o escalonamento de prioridades que se impõe durante uma troca. Enquanto o liberalismo econômico garante o pragmatismo e a liberdade contratual nas trocas mercantis, isto é, define os próprios bens trocados como prioridades, a economia solidária entende a formação dos laços e a interação entre os indivíduos envolvidos na transação como sua finalidade primeira.

Na economia solidária, os trabalhadores pretendem construir entre eles, uma relação duradoura e frutífera para ambos os lados. A fidelidade ao um mesmo cliente e deste para o mesmo produtor ou comerciante tem uma importância maior, ao passo

que trocas de caráter essencialmente mercantis vêm na não-obrigação recíproca uma vantagem.

Assim, o caráter “não equivalente” do exercício da dádiva servindo à estruturação dos laços interpessoais dos envolvidos, está presente em trocas solidárias. Isto é, a realização de favores, exceções, tratamento específico a determinadas necessidades, etc., são comuns entre os envolvidos na transação, no sentido de se endividarem mutuamente no tocante a simpatias e fidelidades. Isto é feito com o objetivo de criar uma relação de dependência de um com o outro e de entendimento recíproco (da oferta e demanda) que se traduz em benefícios, pois garante futuras trocas entre eles, além de gerar a possibilidade de novos serviços para os quais se reconheça demanda, o que assegura que tanto um quanto o outro terá sempre suas necessidades satisfeitas.

Ao mesmo tempo, a característica de “não equivalência” é muito importante para a construção de uma identidade local. Quando o tratamento de favores e facilidades recíprocas se estende às várias trocas da comunidade, isso gera um sentimento de “pertencimento social” (LAVILLE, 1996) que é extremamente importante à construção da economia solidária, já que para que ela exista é necessário que os indivíduos da comunidade se identifiquem uns com os outros, tendo a capacidade de reconhecer as questões individuais e coletivas e agir conjuntamente para resolvê-las.

Baseadas em solidariedades de proximidade, estas iniciativas contribuem para a recriação das relações muito importante no atual contexto de apatia social e de fechamento sobre si mesmo. Para Laville, existe um traço comum nestas experiências de economia solidária: “pessoas se associam para desenvolver em conjunto atividades econômicas que contribuem para reforçar a coesão social e a criação de emprego, ao mesmo tempo” (Laville, 1997, p.64-65). Em outras palavras, se as pessoas se associam para encaminhar seus projetos, elas se associam também por se associarem. Inicialmente almejadas por si próprias, estas experiências e estas relações “não podem se explicar pela expectativa de um retorno sobre investimento e não pertencem ao registro do interesse utilitário” (Laville, 1997, p.65). Ao contrário, elas remetem “em causa (...) à concepção dominante segundo a qual a economia produtiva moderna só admitiria o interesse utilitário como força motriz” (Laville, Eme, 1996, p.246). Estes serviços, explica Laville, “estão fundados nas práticas cotidianas das populações, nas relações e trocas simbólicas que tecem a trama

diária da vida local" (1994, p.85). Do mesmo modo que se observa uma hibridação de economias, hibridam-se igualmente diferentes tipos de relações (laços) no seio destas associações. (...). A inovação destes serviços solidários apoia-se no recurso a um princípio do comportamento econômico diferente do mercado e da redistribuição: o princípio da reciprocidade que conduz os processos de interação através dos quais os serviços são elaborados" (Laville, 1994, p.85). O sentido redescoberto nestas práticas se enraíza nestas relações de interconhecimento. (LAVILLE 1997, 1996 *apud* FRANÇA; DZIMIRA, 1999, v.6, p. 146).

Ressaltamos, assim, que o conceito da reciprocidade manifestado no contexto na não equivalência, isto é, na troca de favores entre os indivíduos, se explica como inerentes ao ser humano e dentro da concepção da dádiva é um conceito chave para formação dos laços de proximidade. A reciprocidade é o primeiro movimento de reconhecimento em favor da economia solidária.

CONCLUSÃO

A partir de autores reconhecidos na Nova Sociologia Econômica e estudiosos do tema de Economia Solidária, buscamos fazer uma análise da viabilidade dessa “nova economia” segundo uma ótica diferenciada sobre o indivíduo, como ser social e econômico. Este trabalho se deu em três etapas, primeiro a desconstrução do modelo neoclássico explicativo do homem e da economia; segundo a busca de outro modelo de interpretação do indivíduo; e depois a análise da compatibilidade deste “novo homem” (leia-se de nova interpretação teórica) com a Economia Solidária.

Entendemos que em uma sociedade composta por homens com racionalidade neoclássica, seria, de fato, inviável construir uma economia que dependa da cooperação, ação coletiva e por vezes desinteressada dos envolvidos. Porém, percebemos que o homem real não age segundo as estritas premissas de racionalidade e do auto interesse, buscamos, portanto, reconhecer sob quais premissas teóricas, poderíamos descrever o homem real, e a partir disso, se seria possível uma economia solidária composta por estes.

Analizamos criticamente os fundamentos da Teoria Neoclássica e seus recursos metodológicos utilizados para explicar o comportamento humano. Assim como o tratamento de determinados elementos como mercadoria (as chamadas mercadorias fictícias), principalmente o trabalho. Ressaltamos aqui, a impossibilidade de tratar o trabalho como mercadoria, as resistências sociais que existiram a esse processo e enfim os prejuízos sociais que vieram junto com a construção do “mercado de trabalho”.

Em seguida, distinguimos a visão neoclássica e de enraizamento social, como dois extremos de interpretação nas quais ambas negligenciavam as especificidades do indivíduo. A partir desta crítica, percebemos que a interpretação do comportamento humano deveria estar situada entre esses dois extremos mas não se reduzir a nenhum deles. Assim como a economia deveria se situar em algum ponto entre os pólos de regulação puramente do Estado ou puramente do mercado, não contando com a eficiência de nenhum dos dois para regular qualquer aspecto de forma absoluta.

Neste sentido, buscamos nas análises sobre a dívida, um princípio comum à interação dos homens em qualquer esfera, inclusive econômica. Finalmente comparamos a dinâmica da dívida com a dinâmica da economia solidária, e percebemos que os homens mesmo que inseridos na economia atual mantêm os princípios da dívida em diversos momentos, mas que

a interpretação teórica da economia e do homem conduzem a gestão da economia de forma não favorável a toda a população. Entendemos que o estudo da gestão da economia solidária pode ser um caminho para a emancipação de diversos indivíduos que se encontram prejudicados pelo sistema econômico atual.

Sob a interpretação neoclássica do ser-humano, realmente parece incompatível o exercício de uma economia da solidariedade, justamente porque, sob tal ótica, seria impossível uma ação solidária do homem. Isso faria a ideia de uma economia solidária parecer, de fato, “utópica” e “idealista”. O que constatamos neste trabalho, é que a teoria neoclássica necessita de uma abstração teórica muito maior que as premissas adotadas pela ótica da dádiva no que tange o entendimento das relações humanas. A solidariedade entendida dentro do contexto da dádiva se mostra plenamente coerente com as diversas manifestações de interação sociais conhecidas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARROYO, João Cláudio Tupinambá; SCHUCH, Flavio Camargo de. **Economia Popular e Solidária: a alavanca para um desenvolvimento sustentável.** . Editora Fundação Perseu Abramo, 2006.

BANCO DE PALMAS. **Moeda social e microcréditos.** Disponível em: <<http://www.bancopalmas.org.br/oktiva.net/1235/secao/23739>>. Acesso em 21/09/2011.

Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Disponível em: <http://www.fbes.org.br/>). Acesso em 25/02/2013.

FRANÇA, Genauto de; DZIMIRA, Sylvain. **Economia Solidária e Dádiva.** *Organizações e Sociedade*, Bahia, v.6, n.14, p. 141-183, jan.-abril. 1999.

FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho de; LAVILLE, Jean-Louis; MEDEIROS, Alzira; MAGNEM; Jean-Philippe; **Ação Pública e economia solidária: uma perspectiva internacional.** UFRGD Editora. 2006.

GRANOVETTER, Mark. **Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão.** RAE – Eletrônica. São Paulo. v.6, n.1, jan./jun. 2007.

LIANZA, Sidney; CHEDID, Henriques. **A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas.** SOLTEC UFRJ, 2012.

MANCE, Euclides André. **A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual.** Petrópolis: Vozes, 1999. p. 178.

MAUSS, Marcel. **Ensaio sobre a dádiva.** Edições 70, 2008.

Ministério do Trabalho e Emprego do Brasil. **Artigo Economia Solidária dissemina Moeda Social nos Clubes de Trocas.** Disponível em: <http://www.mte.gov.br/Noticias/Conteudo/11093.asp>. Acesso em 21/09/2011

OGANDO, Claudio Barcelos. **A economia solidária sob a ótica da Nova Sociologia Econômica.** Rio Grande do Sul, v.6, n. 11, p. 117-124, jul.-dez. 2012.

PACS. **Modos de fazer socioeconomia: contribuições a educação popular II**. Corbã Editora Artes Gráficas, 2008.

POLANYI, Karl. **A grande transformação**. Campos, 2000.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. Editora Fundação Perseu Abramo, 2010. (4ª ed).

SABOURIN, Eric. **Marcel Mauss: da dádiva a questão da reciprocidade**. RBCS, v.23, n. 66, p.131-208, fev. 2007.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. Editora Fundação Perseu Abramo, 2010. (4ª ed).

VEIGA, Sandra Mayrink; FONSECA, Isaque. **Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação**. Editora Fase, 201. Série Economia Solidária.

VINHA, Valeria; **Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social**, Revista Econômica, Rio de Janeiro; v. 3, n.2, p. 207-230 set. 2003.

WELLEN, Henrique André Lemos. **PARA A CRÍTICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA**. Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), 2009.